

**PERAN MOTIVASI UNTUK PEMASAR GUNA MENDUKUNG
PENINGKATAN PENYALURAN KREDIT PADA
PT. BPR ADIPURA SANTOSA SURAKARTA**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Persyaratan Guna Mencapai Gelar Ahli
Madya Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan**

Oleh :

Desy Mutiara Amin

NIM: F3613016

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III KEUANGAN & PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
2016**

ABSTRAK

PERAN MOTIVASI UNTUK PEMASAR GUNA Mendukung Peningkatan Penyaluran Kredit pada PT. BPR ADIPURA SANTOSA SURAKARTA

DESY MUTIARA AMIN

F3613016

Dalam dunia perbankan pemasar merupakan salah satu aset yang sangat berharga bagi perusahaan, untuk itu perusahaan harus mampu meningkatkan kualitas dan mengoptimalkan kinerja pemasar melalui penciptaan marketing yang handal sebagai ujung tombak ekspansi bank ke masyarakat dengan cara memberikan motivasi. Karena pemasar khususnya pemasar kredit memiliki tugas memperkenalkan dan memasarkan produk kredit, sehingga dengan adanya peran pemasar maka penyaluran kredit diharapkan akan meningkat.

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui peran motivasi untuk marketing yang diterapkan pada PT. BPR Adipura Santosa. Penulisan ini menggunakan metode data kualitatif, yaitu data yang tidak dapat dihitung, dan merupakan data yang banyak digunakan dalam penelitian deskriptif yang berupa gambaran umum dari observasi. Jenis data dalam penulisan tugas akhir ini menggunakan data primer yang diperoleh langsung dengan melakukan wawancara pada narasumber, dan data sekunder yang diambil dari berbagai sumber data yang telah ada. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui magang kerja, wawancara dan studi pustaka.

Hasil dari tugas akhir ini adalah perusahaan memberikan motivasi kepada pemasarnya dalam bentuk gaji, insentif dan *morning briefing*. Proses motivasi yang diterapkan pemasar antara lain: profesionalisme, integritas, keteladanan, terpercaya dan pelayanan prima. Dampak positif pemberian motivasi untuk pemasar dapat dilihat dari jumlah penyaluran kredit yang disalurkan PT. BPR Adipura Santosa selama 4 tahun terakhir relatif mengalami peningkatan. Selain itu ada beberapa dampak positif lain dengan adanya pemberian motivasi yang baik dan berkelanjutan.

Saran yang dapat diberikan oleh penulis antara lain mengadakan program pelatihan dalam menjual produk *funding* maupun *lending* kepada seluruh bagian karyawan, sebaiknya pemberian *morning briefing* pada PT. BPR Adipura Santosa tetap dilaksanakan dan dikembangkan, serta melakukan perekrutan SDM bagian marketing yang berkualitas dengan tujuan menambah jumlah karyawan pemasar.

Kata Kunci: Motivasi, Marketing, Peningkatan Penyaluran Kredit.

ABSTRACT

THE ROLE OF THE MOTIVATION TO MARKETER'S IN ORDER TO SUPPORT AN INCREASE IN CREDIT DISTRIBUTION AT PT. BPR ADIPURA SANTOSA

DESY MUTIARA AMIN
F3613016

In the banking sector marketers is one of assets which is very valuable to company, therefore companies must be able to improve the quality and optimize performance marketers through the creation of marketing reliable as spearheads expansion bank to people, such as motivate. Because marketers especially marketers credit has a job to introduce and sells the loans, hopefully with a the role of marketer so that credit distribution is expected to increase.

The purpose of this writing final project was to determine the role of the motivation to marketers applied to the PT. BPR Adipura Santosa. Thewriting final project used the data qualitative , namely data that is not can be counted, and is the data widely used in research descriptive of the general description of obsevasi. Types of data on writing final project of it uses primary data obtained indirectly by interviewing in speakers, and secondary data taken from various sources the data that has been is. The technique of data collection was done through an internship, interviews and the literature study.

Results from the final project is company motivate their marketers in the form of salary, incentives and morning briefing. The process motivation applied by marketers are professional, integrity, become exemple, trusted and service excellent. Also a positive impact the provision of the motivation to marketer can be seen from the number of credit distribution PT. BPR Adipura Santosa during the last four years relatively increased. There are another positive impact with existence of applying motivation and continuation.

Advice can be given by author, among others arrange a training program of selling products funding and lending to all part of the employees, should the provision of morning briefing on PT. BPR Adipura Santosa continued to be conducted and developed, as well as conducting recruitment human resources part of marketing qualified for the purpose to increase the number of employees of marketers.

Keywords: Motivation , Marketing , Increased Credit Distribution

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul:

**PERAN MOTIVASI UNTUK PEMASAR GUNA MENINGKATKAN
PENYALURAN KREDIT PADA PT. BPR ADIPURA SANTOSA**

Disusun oleh:

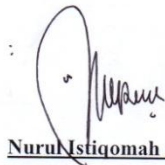
Nama : Desy Mutiara Amin

NIM : F3613016

Disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan di hadapan Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Surakarta, 25 Mei 2016

Dosen Pembimbing



Nurul Istiqomah S.E., M.Si

NIP. 198006012005012021

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul:

**PERAN MOTIVASI UNTUK PEMASAR GUNA MENINGKATKAN
PENYALURAN KREDIT PADA PT. BPR ADIPURA SANTOSA**

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 24 Juni 2016

Tim Penguji Tugas Akhir


Vita Kartika Sari, SE, M.Sc

NIP. 198709152015042003

()
Penguji

Nurul Istiqomah S.E., M.Si

NIP. 198006012005012021

()
Pembimbing

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret:

Nama : Desy Mutiara Amin
NIM : F3613016
Program Studi : Diploma 3 Keuangan dan Perbankan
Judul Tugas Akhir : Peran Motivasi Untuk Pemasar Guna Mendukung Peningkatan Penyaluran Kredit pada PT. BPR Adipura Santosa

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya susun ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan atau saduran dari karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan ijazah dan pencabutan gelar akademik.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Surakarta, 25 Mei 2016

Mahasiswa



Desy Mutiara Amin

NIM. F3613016

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.”

(QS. Al-Insyirah, 6-8)

“Orang-orang yang berhenti belajar akan menjadi pemilik masa lalu. Dan orang-orang yang masih terus belajar, akan menjadi pemilik masa depan.”

(Mario Teguh)

“Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah.”

(Thomas Alva Edison)

“If someone has achieved something you have not, congratulate them. Their success does not make you unsuccessful. If someone has made a mistake, do not judge them. Your time for mistakes will come. Encourage. Be supportive. Give yourself to others.” (Brooke Shaden)

PERSEMBAHAN

Dengan bangga tugas akhir ini saya persembahkan kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaiannya, antara lain:

1. Bapak dan Ibu tercinta, terimakasih atas iringan doa restu yang diberikan, kerja keras untuk membiayai kuliah, nasihat-nasihat untuk menyemangatiku, dan kasih sayang yang tulus di setiap waktu sehingga Allah SWT memberikan kemudahan dan kelancaran sampai tugas akhir ini dapat terselesaikan.
2. Saudara-saudara keluarga besarku yang selalu menghibur di saat suka dan duka.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya, tuntunan, bimbingan serta petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul **“PERAN MOTIVASI UNTUK MARKETING GUNA Mendukung Peningkatan Penyaluran Kredit pada PT. BPR Adipura Santosa”**. Tugas akhir ini diajukan guna memenuhi sebagian persyaratan untuk mencapai derajat Sarjana Ahli Madya Jurusan Diploma Tiga Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penulisan tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan dan kerjasama pihak-pihak yang mendukung terselesaikannya penelitian ini. Oleh karena itu dengan rasa tulus dan segenap kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Nurul Istiqomah, SE., M.Si selaku pembimbing tugas akhir yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan memberikan masukan sehingga terselesaikannya tugas akhir ini.
2. Bapak Kresno Sarosa Pribadi SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Keuangan Dan Perbankan Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Ibu Dra. Nunung Sri Mulyani, M.Si selaku pembimbing akademik yang senantiasa membantu kelancaran aktivitas perkuliahan selama tiga tahun ini.

4. Para Dosen Program Studi DIII Keuangan dan Perbankan Fakultas Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret yang telah memberikan ilmunya.
5. Ibu Rosita Ranti selaku direktur utama PT. BPR Adipura Santosa yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian ini.
6. Semua staf dan karyawan PT. BPR Adipura Santosa yang telah memberikan bantuan selama magang, yang telah bekerja sama dengan baik memberi nasehat, saran, dan masukan bagi penulis.
7. Sahabat-sahabat dekatku yang selalu menemani selama mengerjakan tugas akhir ini, yang selalu sabar mendengar keluh kesahku dan memberikan motivasi yang membangun.
8. Teman-teman D3 Keuangan dan Perbankan angkatan 2013, terimakasih atas dukungan dan semangatnya.

Penulis sadar bahwa penelitian ini masih jauh dari kata sempurna yang tentunya masih memerlukan banyak koreksi. Semoga hasil penelitian yang telah penulis lakukan, dapat memberikan manfaat dan berguna bagi pembaca.

Surakarta, 25 Mei 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penulisan	6
D. Manfaat Penulisan	6
E. Metode Penulisan	7
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Bank	10
1. Pengertian Bank	10
2. Jenis-Jenis Bank	11

B.	Bank Perkreditan Rakyat (BPR)	18
1.	Sejarah Singkat BPR.....	18
2.	Pengertian BPR.....	20
C.	Motivasi	23
1.	Pengertian Motivasi	23
2.	Jenis-Jenis Motivasi	24
3.	Pendekatan Terhadap Motivasi	25
D.	<i>Personal Selling</i>	31
1.	Pengertian <i>Personal Selling</i>	26
2.	Faktor <i>Personal Selling</i>	27
3.	Proses <i>Personal Selling</i>	29
4.	Kelebihan dan Kelemahan <i>Personal Selling</i>	31
E.	Kredit	33
1.	Pengertian Kredit	33
2.	Jenis Kredit dan Tujuan Penggunaannya	33
3.	Unsur-Unsur Kredit.....	36
4.	Fungsi Kredit	37
5.	Bank Sebagai Penyalur Dana Kredit.....	38
BAB III	PEMBAHASAN	40
A.	Gambaran Umum Perusahaan	40
1.	Penjelasan Umum	40
2.	Visi, Misi dan Moto	42
3.	Perjanjian dan Legalitas Usaha.....	42
4.	Kepemilikan/Pemegang Saham.....	43
5.	Permodalan	43
6.	Produk.....	45
7.	Susunan Pengurus	48
8.	Struktur Organisasi.....	50
9.	Deskripsi Jabatan	52

	B. Pembahasan Masalah	61
	1. Bentuk Motivasi Untuk Pemasar yang Diberikan pada PT. BPR Adipura Santosa.....	61
	2. Penerapan Proses Motivasi untuk Pemasar pada PT. BPR Adipura Santosa.....	66
	3. Dampak Positif Pemberian Motivasi Untuk Pemasar pada PT. BPR Adipura Santosa.....	74
	4. Pola Pemasaran yang Diterapkan Oleh Pemasar Kredit pada PT. BPR Adipura Santosa.....	76
BAB IV	PENUTUP	79
	A. Kesimpulan	79
	B. Saran	81

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
Tabel 1.1 Perbedaan Fungsi Bank Umum dan BPR	2
Tabel 2.1 Sejarah Singkat Berdirinya BPR	19
Tabel 2.2 Kelebihan dan Kelemaha <i>Personal Selling</i>	32
Tabel 3.1 Pemegang Saham PT. BPR Adipura Santosa.....	44
Tabel 3.2 Susunan Pengurus PT. BPR Adipura Santosa	49
Tabel 3.3 Target dan Range Gaji Pemasar	63
Tabel 3.4 Penyaluran Kredit pada PT. BPR Adipura Santosa	75

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
Gambar 1.1 Pertumbuhan Penyaluran Kredit pada PT. BPR Adipura Santosa...	32
Gambar 2.1 Tahap-Tahap Proses <i>Personal Selling</i>	54
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. BPR Adipura Santosa	67

DAFTAR LAMPIRAN

1. Foto Bukti Magang
2. Formulir Pendaftaran Magang Kerja
3. Surat Keterangan Magang
4. Daftar Hadir Magang
5. Laporan Kegiatan Harian Magang
6. Brosur PT. BPR Adipura Santosa
7. Slip Penarikan
8. Tanda Setor
9. Tanda Terima Uang Pinjaman
10. Kartu Contoh Tanda Tangan
11. Aplikasi Pembukaan Rekening Tabungan/Deposito
12. Form Aplikasi Permohonan Kredit
13. Surat Pernyataan Perjanjian Kredit
14. Surat Persetujuan Pemberian Kredit
15. Surat Pernyataan dan Penyerahan Kembali Barang Jaminan

